الغلاف الأمامي

المؤلف الذي تتصدر كتبه قائمة نيويورك *تايمز* لأكثر الكتب مبيعًا

توني روبينز

دليل تفصيلي لإتقان الشئون المالية

توني قوة من قوى الحياة

— جون سي. بوجل،
مؤسس شركة فانجارد

لا يتزعزع

المرشد للتمتع بالحرية المالية

بالتعاون مع بيتر مالوك

المصنف كأفضل مستشار للثروات في الولايات المتحدة
على مدى ثلاث سنوات متتالية حسب مجلة بارونز



الغلاف الأمامي



حقوق الطبع والنشر

لا يتزعزع

المرشد للتمتع
بالحرية المالية

توني روبينز

بالتعاون مع بيتر مالوك



للتعرف على فروعنا
نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarir.com**
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

الطبعة الأولى 2022

UNSHAKEABLE

YOUR GUIDE TO FINANCIAL FREEDOM

TONY ROBBINS
with PETER MALLOUK

الأغلفة الداخلية

لا يتزعزع

ثقة لا تتزعزع؛
التزام صارم بالحقيقة،
والحضور، وراحة البال، والهدوء وسط العواصف.

كيف سيكون الأمر إذا علمت أنه بغض النظر عما حدث في الاقتصاد، أو سوق الأسهم، أو العقارات، فلن تنجو أنت وعائلتك وحسب، بل ستزدهرون – وأنك لن تستطيع حماية نفسك وحسب، بل سيمكنك أيضًا الاستفادة من البيئة ذاتها التي جعلت الكثيرين يعيشون في خوف؟

في عالم يسوده عدم اليقين هذا، لم يعد الملايين من الناس يعتقدون أنه من الممكن لهم تحقيق الأمن المالي الحقيقي والاستقلال. ومع ذلك، هناك قلة مختارة، وهم الخبراء الذين لديهم سجل حافل من التنقل بنجاح في كل بيئة اقتصادية ـ أثبتوا أنه لا يوجد سبب للخوف. إنهم يعلمون أن الأوقات الاقتصادية الصعبة هي الفرص النادرة طوال الحياة التي يمكن حتى للشخص العادي القفز بواسطتها من حالة المعاناة المالية إلى الحرية المالية. وفي هذا الكتاب، يكشف توني روبينز عن إستراتيجياتهم بإرشادات بسيطة تدريجية، وقصص ملهمة، ورؤى مقنعة.

لن يساعدك هذا الكتاب على الاستفادة من الفرص فحسب، بل سيمنعك من ارتكاب الأخطاء التي تجعل الناس يرضون بحياة أقل بكثير مما يستحقون.

"من النادر أن يسرق شخص الأضواء ويصبح صوتًا مؤثرًا محترمًا في مجال صناعة المال. لكن روبينز يفعل ذلك مرة أخرى بكتاب جديد لإعدادنا ومساعدتنا في مواجهة الانهيارات والتصحيحات التي لا مفر منها".

-أنتوني سكاراموش،
مشارك في برنامج وول ستريت ويك

يتم التبرع بأرباح المؤلف من هذا الكتاب كاملة لمؤسسة فيدنج أمريكا، المؤسسة الأولى للإغاثة من الجوع في البلاد.

Worth® تم اختيار روبنز في قائمة Worth Power 100 كواحد من أكثر الأشخاص تأثيرًا في عالم الأعمال لمدة عامين متتاليين.

توني روبينز يعد المؤلف الأكثر مبيعًا، ورجل أعمال، ورجل إحسان. ولأكثر من أربعة عقود، استمتع الملايين من الناس بالمودة، والفكاهة، والقوة التحويلية لندوات توني روبنز التجارية والخاصة بالتطور الشخصي. إنه محلل الحياة والأعمال الأول في الولايات المتحدة. ويطلب منه تقديم استشارات وتدريبات لأعظم الرياضيين، والفنانين، والمديرين التنفيذيين لشركات مدرجة في قائمة فورتشن 500، وحتى رؤساء دول. وروبينز مؤسس وشريك في أكثر من 30 شركة، ويدير اثنتي عشرة منها بنشاط في صناعات متنوعة مثل الواقع الافتراضي، وفريق كرة قدم كبير، ومنتجع من الطراز الأول في جزر فيجي. وقد حققت شركاته مبيعات سنوية بلغت 5 مليارات دولار. ومن خلال شراكته مع منظمة فيدنج أمريكا، قدم ربع مليار وجبة للمحتاجين خلال العامين الماضيين، وهو في طريقه لتقديم مليار وجبة على مدار السنوات الثماني المقبلة. وهو يعيش في بالم بيتش، في فلوريدا.

لا يحتاج توني روبينز إلى تعريف؛ حيث إنه ملتزم بالمساعدة ى جعل الحياة أفضل لكل مستثمر. وسوف يجد كل مستثمر هذا الكتاب شيقًا وتثقيفيًا للغاية".

-كارل إيكان،
ناشط ومستثمر مليونير

يستخدم توني روبينز موهبته الفريدة في تبسيط المفاهيم المعقدة؛ ته يستخلص مفاهيم أفضل المستثمرين في العالم في دروس عملية ستفيد المستثمرين الجدد والمهنيين المهرة".

-راي داليو،
لؤسس والرئيس التنفيذي للاستثمار، في شركة بريدجووتر أسوسييتس، أكبر صندوق تحوط في العالم

التق بالمؤلفين، وشاهد مقاطع الفيديو، وغيرها كثير
عبر زيارة الموقع SimonandSchuster.com

ما يقوله أعظم القادة الماليين في العالم عن "توني روبينز"...

"من النادر أن يسرق شخص من خارج البلاد الأضواء، ويصبح صوتًا محترمًا مؤثرًا في صناعة المال. وقد فعلها روبينز مرة أخرى بكتاب جديد لإعدادنا ومساعدتنا على الاستفادة من الانهيارات والتصحيحات التي لا مفر منها".

- "أنتوني سكاراموش"، مؤسس شركة سكاي بريدج كابيتال، ويشارك في تقديم برنامج وول ستريت ويك.

"بشكل ملحوظ، أنتج روبينز كتابًا يجذب كلًّا من المبتدئين والأكثر مهارة في مجال صناعة المال الذين يشرفون على أصول بمليارات الدولارات، وإذا كانت هناك جائزة بوليتزر للكتب الاستثمارية، فإن هذا الكتاب سيفوز بها بلا منازع".

- "ستيف فوربس"، ناشر مجلة فوربس **والرئيس التنفيذي لشركة فوربس.**

"روبينز أفضل وسيط اقتصادي عملت معه على الإطلاق. إن مهمته في جلب رؤى من أعظم العقول المالية في العالم إلى المستثمر العادي ملهمة حقًّا".

- "آلان جرينسبان"، الرئيس السابق لمجلس الاحتياطي الاتحادي طوال حكم أربعة رؤساء.

"جاء توني إلى مكتبي لإجراء مقابلة لمدة 45 دقيقة انتهت بأربع ساعات. لقد كانت واحدة من أكثر المقابلات واسعة النطاق والمتعمقة التي أجريتها خلال مسيرتي المهنية البالغة 65 عامًا في مجال الصناديق الاستثمارية المشتركة. وإن طاقة وشغف توني معديان ومنشطان. وقد عرفت على الفور أن كتابه سيكون له تأثير كبير في المستثمرين".

- "جون سي. بوجل"، مؤسس مجموعة فانجارد، التي تمتلك أكثر من 3 تريليونات دولار من الأصول الخاضعة للإدارة.

"في هذا الكتاب، يجلب توني روبينز موهبته الفريدة في تبسيط التعقيد؛ لأنه يجمع مفاهيم أفضل المستثمرين في العالم ويحولها إلى دروس عملية تفيد المستثمرين الساذجين والمحترفين المهرة ".

"راي داليو"، المؤسس والرئيس المشارك للاستثمار، مؤسسة بريدجواتر - أسوسييشن، وأفضل مستثمر في صناديق التحوط في العالم.

"توني روبينز لا يحتاج إلى مقدمة؛ إنه ملتزم بالمساعدة في جعل الحياة أفضل

ما يقوله قادة من الصناعات الأخرى عن «توني روبينز»...

"لديه موهبة عظيمة، وهي موهبة الإلهام".

"بيل كلينتون"، الرئيس الأسبق للولايات المتحدة.

"قوة توني تفوق البشر... إنه محفز يجعل الناس يتغيرون".

"أوبرا وينفري"، قطب الإعلام، الحائزة على جائزة إيمي.

"لقد اختارتنا مجلة فوربس كأكثر الشركات إبداعًا في العالم لمدة أربع سنوات متتالية. وتتجاوز عائداتنا الآن 7 مليارات دولار سنويًّا، ولولا تعرفنا على توني وتعاليمه، ما كان موقع Salesforce.com ليوجد اليوم".

"مارك بينوف"، المؤسس ورئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي لموقع Salesforce.com

"لقد أحدث تدريب توني روبينز فرقًا ملحوظًا في حياتي داخل وخارج الملعب. لقد ساعدني في اكتشاف قدراتي الحقيقية، فجعل ممارستي للعبة التنس – وكذلك حياتي – تنتقل إلى مستوى جديد تمامًا!".

"سيرينا ويليامز"، الحائزة على بطولة جراند سلام للتنس 22 مرة، والحائزة على الميدالية الذهبية الأوليمبية.

"كنت أخشى أن يسلبني نجاحي شيئًا من عائلتي، وكان توني قادرًا على قلب الأمر، وأظهر لي أنني ساعدت ملايين الأشخاص. وربما تكون هذه أعظم مشاعر اعترتني على الإطلاق".

"ميليسا إيثريدج"، مغنية وكاتبة أغانٍ حائزة على جائزة جرامي مرتين.

"بغض النظر عن هويتك، وبغض النظر عن مدى نجاحك، وبغض النظر عن مدى سعادتك، لدى توني ما يقدمه لك".

"هيو جاكمان"، المنتج والممثل الحائز على جائزة إيمي وتوني.

"إذا كنت تريد تغيير حالتك، وإذا كنت تريد تغيير نتائجك، فهذا هو الوقت المناسب، وتوني هو الرجل المناسب".

"أوشر"، مغنية حائزة على جائزة جرامي، وكاتبة أغانٍ، ورائدة أعمال.

"توني روبينز عبقري... قدرته على توجيه الناس بشكل إستراتيجي خلال أي تحدٍّ لا مثيل لها".

إهداء

إهداء إلى أولئك الأشخاص الذين لن يقبلوا بأقل مما يمكنهم أن يحصلوا عليه، ويفعلوه، ويشاركوه، ويعطوه.

عن الكتاب

صُمم هذا الكتاب لتوفير المعلومات التي يعتقد المؤلف أنها دقيقة فيما يتعلق بالموضوع الذي يتناوله، ولكنه يباع على أساس أنه لا المؤلف ولا الناشر يقدمان مشورة فردية مصممة خصيصًا لأية محفظة محددة أو لاحتياجات خاصة بأي فرد، أو يقدمان مشورة استثمارية أو غيرها من الخدمات المهنية مثل الاستشارات القانونية أو المحاسبية. ويجب البحث عن خدمات مهنية متخصصة إذا احتاج المرء إلى مساعدة الخبراء في المجالات التي تشمل الاستشارات الاستثمارية، والقانونية، والمحاسبية. وتقدم هذه الطبعة بيانات أداء جُمعت على مدى فترات زمنية عديدة. ولا تضمن النتائج السابقة الأداء المستقبلي، وبالإضافة إلى ذلك، تتغير بيانات الأداء، إلى جانب القوانين واللوائح، بمرور الوقت؛ ما قد يغير حالة المعلومات الواردة في هذا الكتاب. ويوفر هذا الكتاب البيانات التاريخية فقط لمناقشة وتوضيح المبادئ الأساسية. وبالإضافة إلى ذلك، لا يُقصد بهذا الكتاب أن يكون بمنزلة أساس لأي قرار مالي، أو توصية من مستشار استثماري محدد، أو عرض لبيع أو شراء أية ورقة مالية. ولا يجوز استخدام شيء سوى نشرة الاكتتاب، كعرض بيع أو شراء للأوراق المالية، ويجب قراءة نشرة الاكتتاب ودراستها بعناية قبل الاستثمار أو إنفاق الأموال. ولا نقدم أي ضمان فيما يتعلق بدقة أو اكتمال المعلومات الواردة هنا، ويتنصل كل من المؤلف والناشر على وجه التحديد من أية مسئولية عن أي التزام، أو خسارة، أو مخاطر شخصية، أو غير ذلك، التي قد يتكبدها الفرد كنتيجة مباشرة أو بشكل غير مباشر لاستخدام وتطبيق أيٍّ من محتويات هذا الكتاب. وخلال صفحات الكتاب، تم تغيير أسماء العديد من الأشخاص والصفات المميزة لهم.

عن الكاتب

الإفصاح القانوني: توني روبينز عضو مجلس إدارة، ورئيس قسم علم نفس المستثمر في شركة كرييتف بلاننج، وهو مستشار استثماري مسجل في هيئة الأوراق المالية والبورصات، يعمل مع مديري ثروات يخدمون جميع الولايات الخمسين. ويتلقى السيد روبينز أجرًا عن خدماته بهذه الوظيفة بناءً على زيادة الأعمال التي تحققها شركة كرييتف بلاننج من خدماته. ووفقًا لذلك، لدى السيد روبينز حافز مالي لإحالة المستثمرين إلى شركة كرييتف بلاننج. ويمكن العثور على مزيد من المعلومات المتعلقة بالتصنيفات أو الجوائز التي حصلت عليها شركة كرييتف بلاننج على الموقع: http://getasecondopinion.com/rankings

قول مأثور

لا تضيِّع المزيد من الوقت في الجدال حول ما يجب أن يكون عليه الرجل الصالح. فقط كن صالحًا.

-"ماركوس أوريليوس"

المال مجرد أداة. سيأخذك إلى أي مكان تريده، لكنه لن يحل محلك كسائق.

-"أين راند"

مقدمة

"ستيف فوربس"، ناشر مجلة فوربس والرئيس التنفيذي لشركة فوربس.

هذا الكتاب القصير، الغني بالحكمة، والمكتوب بأسلوب بسيط هو الأكثر مناسبة. والأفضل من ذلك، أن رؤاه وتوصياته خالدة. ويجب على المستثمرين – والأهم من ذلك، وعلى من لا يستثمرون أموالهم حاليًّا – قراءته وحفظ ما يقوله عن ظهر قلب.

ولم يكن لدينا مثل هذه السوق الصاعدة الطويلة المصحوبة منذ البداية بمثل هذا الحذر والتشاؤم الصريح بشأن استمرارية الارتفاع. ولا تسير سوق الأسهم أبدًا في خط مستقيم، بل صعودًا وهبوطًا، وكل تراجع حدث منذ عام 2009 قوبل بويلات نَمُرُّ بها في انزلاق مروع آخر. ونتيجة هذا النفور من الاستثمار أن عشرات الملايين من الأشخاص الذين يجب أن يكونوا في السوق، لا سيما جيل الألفية، ليسوا كذلك. ويشير "توني روبينز" بجدارة إلى أنه فيما يتعلق بتراكم الأصول، خاصة بالنسبة للتقاعد، فإنهم يرتكبون خطأً مكلفًا للغاية على المدى الطويل ببقائهم على الهامش.

وما يساعد في جعل هذا المجلد موثوقًا للغاية هو أن المؤلف يسارع في التعامل مع المخاوف المنتشرة بشأن مستقبلنا الاقتصادي، المخاوف التي جعلت الدورة الانتخابية لعام 2016 مذهلة للغاية. إنه يقر بأننا في النهاية سنشهد سوقًا متدهورة حقيقية. لكن احتمال وقوع مثل هذا الحدث ليس سببًا للأفراد للابتعاد والجلوس مكتوفي الأيدي ببساطة. تحدث فترات الانكماش الكبيرة في السوق بشكل دوري، لكن الاتجاه طويل الأجل للأسهم طالما كان صعوديًّا. ومن خلال مراعاة حقيقة أن العواطف هي العدو الأول عندما يتعلق الأمر بالاستثمار، يمكن للأفراد وضع إستراتيجيات تمكّنهم من التفوق على السوق ومعظم المديرين المحترفين.

ويوضح "روبينز" بعناية وبشكل مدروس كيف يمكنك أن تكون سيد مصيرك الاستثماري بدلًا من الجلوس بخوف على الهامش أو الانهيار بسبب الاستجابة لتقلبات السوق بطرق مذعورة ومضرة. ماذا يجب أن تفعل عندما تنخفض الأسهم؟ كيف يمكنك أن تجد الفرصة عندما يرى الآخرون كارثة؟ إنه يوفر قواعد منطقية من شأنها أن تمنعك من ارتكاب أخطاء باهظة الثمن، بل والأفضل من ذلك أنه يشرح الإجراءات التي يجب اتخاذها – مثل إعادة ضبط تخصيص الأصول – التي يمكن أن تضع الأساس لعائدات مستقبلية كبيرة.

والعدو الثاني هو الرسوم. فلا تقتصر المصروفات على التكاليف المعلن عنها

تمهيد

"جون سي. بوجل"، مؤسس شركة فانجارد، التي تمتلك أكثر من 3 تريليونات دولار من الأصول الخاضعة للإدارة

مع بداية عام 2016، بدأتُ صباح السبت بقراءة صحيفة نيويورك تايمز في أثناء تناول وجبة الإفطار. وبعد إلقاء نظرة سريعة على الصفحة الأولى (وسحب صفحة لغز الكلمات المتقاطعة لاحقًا)، حولت انتباهي إلى قسم الأعمال. وقد عرض فيه عمود لـ "رون ليبر" بعنوان "أموالك" بشكل بارز في الجزء العلوي من القسم ب 1، حيث تضمن إستراتيجيات إدارة الأموال الأساسية المكتوبة على بطاقات الفهرسة بواسطة ستة خبراء ماليين شخصيين.

كانت وجهة نظر "رون" هي إظهار أن الإدارة الفعالة للأموال لا تحتاج إلى التعقيد، وذلك عند مراعاة النقاط الرئيسية لإدارة أموالك المكتوبة في بطاقة فهرسة واحدة. وقد تناولت خمسًا من أصل ست بطاقات فهرسة موضوع كيفية استثمار مدخراتك، وقدمت كل منها النصيحة البسيطة نفسها: الاستثمار في صناديق المؤشرات.

وهذه رسالة يفهمها المستثمرون. ففي عام 1975، أنشأت أول صندوق مؤشرات مشترك في العالم، وأنا أشيد به منذ ذلك الحين. وفي تلك الأيام الأولى، كنت صوتًا وحيدًا دون جمهور كبير. واليوم تكونت جوقة ضخمة لمساعدتي في نشر الرسالة. ويسمع المستثمرون أصواتنا العالية بوضوح، ويصوتون بأقدامهم، أي بدولاراتهم.

ومنذ نهاية عام 2007، أضاف مستثمرو الصناديق المشتركة 1.65 تريليون دولار تقريبًا إلى ما يمتلكونه من صناديق مؤشرات الأسهم مع تقليل ممتلكاتهم من الصناديق المشتركة المدارة بنشاط بمقدار 750 مليار دولار. وأعتقد أن هذا التأرجح البالغ 2.4 تريليون دولار في تفضيلات المستثمرين على مدى السنوات التسع الماضية غير مسبوق في تاريخ صناعة الصناديق المشتركة.

وعلى مدى السنوات السبع الماضية، تولى "توني روبينز" مهمة مساعدة المستثمر العادي على الفوز باللعبة، والدعوة إلى صناديق المؤشرات، وإخبار المستثمرين بالتوقف عن الدفع الزائد مقابل الأداء الضعيف. وتحدث في رحلته إلى بعض من أعظم العقول في مجال صناعة المال. وعلى الرغم من أنني لست متأكدًا من أنني أنتمي إلى هذه الفئة، فقد جاء "توني" إلى مكتبي في فانجارد للحصول على أفكاري بشأن الاستثمار. دعني أخبرك: "توني" قوة من قوى الطبيعة! بعد قضاء بضع دقائق فقط مع "توني"، أدركت تمامًا كيف استطاع إلهام ملايين الأشخاص في جميع أنحاء العالم.

* متوافر لدى مكتبة جرير

القسم 1 : الثروة: كتاب القواعد

الفصل 1 : الرسوخ

القوة وراحة البال في عالم من عدم اليقين

الرسوخ

ثقة لا تتزعزع ولا تشوبها شائبة؛

والتزام ثابت بالحقيقة؛

وحضور، وراحة بال، وهدوء وسط العاصفة

ما شعورك عندما تعرف في عقلك، وفي قلبك، وفي أعماق روحك أنك ستظل دائمًا مزدهرًا؟ وتعرف عن يقين مطلق أنه بغض النظر عما يحدث في الاقتصاد، أو سوق الأسهم، أو العقارات، سيكون لديك ضمان مالي لبقية حياتك؟ وتعرف أنك ستمتلك ثروة ستمكنك ليس فقط من رعاية احتياجات أسرتك ولكن أيضًا من الاستمتاع بلذة مساعدة الآخرين؟

نحن نحلم جميعًا بتحقيق ذلك السلام الداخلي الهائل، تلك الراحة، ذلك الاستقلال، تلك الحرية. **باختصار، نحلم جميعًا بأن نكون راسخين.**

لكن ماذا يعني الرسوخ حقًّا؟

إنه لا يتعلق بالأموال وحسب، بل هو حالة ذهنية. **عندما تكون راسخًا حقًّا، تكون لديك ثقة لا تتزعزع حتى وسط العاصفة،** ولا يعني هذا أنه لا شيء يزعجك. قد نشعر جميعًا بالانزعاج، لكن لا تبقَ في هذه الحالة. لا تسمح لشيء بأن يزعجك لأية فترة زمنية، لا تسمح للخوف بالاستيلاء عليك. وإذا فقدت التوازن، قف بسرعة واستعِد هدوءك الداخلي. وعندما يخاف الآخرون، استحضر ذهنك للاستفادة من الاضطرابات التي تدور في كل مكان من حولك. تسمح لك هذه الحالة الذهنية بأن تكون قائدًا وليس تابعًا. كن لاعب الشطرنج وليس قطعة الشطرنج. كن واحدًا من القلائل الذين يفعلون ذلك، وليس واحدًا من الكثيرين الذين يتحدثون فقط!

لكن هل من الممكن أن تصبح راسخًا في هذه الأوقات المجنونة؟ أم أنه مجرد حلم بعيد المنال؟

هل تتذكر كيف شعرت في عام 2008 عندما دمرت الأزمة المالية الاقتصاد العالمي؟ هل تتذكر الخوف، والقلق، وعدم اليقين الذي استحوذ علينا جميعًا عندما بدا أن العالم ينهار؟ انهارت سوق الأسهم، وربما سحقت خطة تقاعدك. وتعرضت سوق العقارات لضربة، وربما تدمرت قيمة منزلك أو منزل شخص تحبه. وسقطت البنوك الكبيرة مثل دمى الجنود. والملايين من الناس الطيبين الذين يعملون بجد فقدوا وظائفهم.

الفصل 2: الشتاء قادم... ولكن متى؟

هذه الحقائق السبع سوف تحررك من الخوف من التصحيحات والانهيارات

أهم شيء لكسب المال من الأسهم هو عدم الخوف منها.

-"بيتر لينش"، الذي يحصل على عائدات بنسبة 29% سنويًّا كمدير صناديق شهير في شركة فيدلتي إنفيزتمينتس

القوة هي القدرة على تشكيل ظروف الحياة والتأثير فيها والوقود الذي يحقق نتائج رائعة من أين تأتي؟ وما الذي يجعل الشخص قويًّا؟ وما الذي يخلق القوة في حياتك الخاصة؟

عندما عاش البشر على الصيد وجمع الثمار، لم تكن لدينا قوة، كنا تحت رحمة الطبيعة، ويمكن أن تمزقنا الحيوانات المفترسة الشريرة أو يدمرنا الطقس القاسي كلما غامرنا في البرية للبحث عن الطعام أو الصيد، ولم يكن الطعام متوافرًا دائمًا. **لكن تدريجيًّا، على مدى عدة آلاف من السنين، طورنا مهارة لا تقدَّر بثمن: تعلمنا التعرف على الأنماط** واستخدامها.

والأهم من ذلك، لاحظنا أنماط الفصول، وتعلمنا الاستفادة منها بزراعة المحاصيل في الوقت المناسب، ونقلتنا هذه القدرة من الندرة إلى الوفرة - إلى أسلوب حياة يمكن أن تزدهر فيه المجتمعات، وكذلك المدن والحضارات في النهاية. وهديتنا للتعرف على الأنماط غيرت مجرى التاريخ البشري حرفيًّا.

وعلى طول الطريق، تعلمنا أيضًا درسًا مهمًّا للغاية: لن نكافأ عندما نفعل الشيء الصحيح في الوقت الخطأ. وإذا زرعت في الشتاء، فلن تحصل على شيء سوى الألم، بغض النظر عن مدى اجتهادك في العمل. ومن أجل البقاء والازدهار، يجب أن نفعل الشيء الصحيح في الوقت المناسب.

وقدرتنا على التعرف على الأنماط هي أيضًا المهارة رقم واحد التي يمكن أن تمكننا من تحقيق الازدهار المالي. وبمجرد التعرف على الأنماط في الأسواق المالية، يمكنك التكيف معها، والاستفادة، والربح منها. وسيمنحك هذا الفصل هذه القوة.

فشل غالبية المستثمرين في تحقيق الاستفادة الكاملة من القوة المذهلة لتركيب الفائدة - القوة المضاعفة لزيادة النمو.

-"بيرتون مالكيل"

قبل أن نصل إلى جوهر هذا الفصل، دعنا نأخذ دقيقتين فقط لمناقشة مفهوم أساسي أنا متأكد من أنك تعرفه بالفعل، ولكنه مفهوم نحتاج إلى الاستفادة منه وتعظيمه من أجل بناء ثروة دائمة.

النمط الأول الذي نحتاج إلى التعرف عليه هو أن هناك طريقة قوية بشكل خارق لبناء الثروة المتاحة لنا جميعًا- تلك التي سخرها "وارن بافيت"

الفصل 3: الرسوم الخفية وأنصاف الحقائق

كيف تخدعك وول ستريت لتدفع مبلغًا باهظًا مقابل أداء سيئ

ما اسم اللعبة؟ نقل الأموال من جيب العميل إلى جيبك.

– من حديث «ماثيو ماكونوجي» إلى «ليوناردو ديكابريو» في فيلم THE WOLF OF WALL STREET

كثيرًا ما أسأل الناس: "لماذا تستثمرون أموالكم؟" وأحصل على إجابات متنوعة: من "العائدات المرتفعة" إلى "الأمن المالي" إلى "التقاعد" إلى "منزل شاطئي في هاواي". لكن قبل فترة طويلة، بدأت إجابات الجميع تقريبًا في التناسق. فما يريده معظم الناس حقًّا، بغض النظر عن مقدار المال الذي لديهم اليوم، هو الحرية؛ الحرية في فعل المزيد مما يريدون، وقتما يريدون، ومع من يريدون. إنه حلم جميل، ويمكن تحقيقه، ولكن كيف يمكنك الإبحار حتى غروب الشمس إذا كان قاربك مثقوبًا؟ ماذا لو كان القارب يمتص كمية كبيرة من المياه ببطء ولكن بثبات، لدرجة أنه سيغرق قبل وقت طويل من وصوله إلى وجهته؟

أكره أن أخبرك بهذا، لكن معظم الناس في هذا الموقف بالضبط؛ إنهم لا يدركون أنه محكوم عليهم بالإحباط بسبب التأثير التدريجي – ولكن المدمر في النهاية – للرسوم المفرطة على رفاهيتهم المالية. ما يحزنني بشدة هو أنهم لا يعرفون أيضًا أن هذا يحدث لهم، وليست لديهم أية فكرة عن أنهم ضحايا صناعة مالية تفرض عليهم تكاليف باهظة بشكل خفي ولكنه منهجي.

لا تأخذ كلامي فقط. نشرت المنظمة غير الربحية "AARP"تقريرًا وجدت فيه أن 71% من الأمريكيين يعتقدون أنهم لا يدفعون أية رسوم على الإطلاق مقابل الحصول على خطة التقاعد 401 (k). هذا صحيح: 7 من كل 10 أشخاص لا يدركون تمامًا أنه يتم تحصيل رسوم منهم، وهذا يعادل الاعتقاد بأن الوجبات السريعة لا تحتوي على سعرات حرارية. وفي الوقت نفسه، يعترف 92% بأنه ليست لديهم أدنى فكرة عن مقدار المبلغ الذي يدفعونه بالفعل.6 بعبارة أخرى، إنهم يثقون بشكل أعمى في الصناعة المالية للبحث عن مصالحهم الفضلى! نعم، هذه هي الصناعة نفسها التي تسببت في الأزمة المالية العالمية! وقد تسلمهم أيضًا محفظتك، وكلمة المرور الخاصة ببطاقتك الائتمانية.

هل تعرف القول المأثور "الجهل نعمة"؟ حسنًا، دعني أخبرك: عندما يتعلق الأمر بأموالك، فإن الجهل ليس نعمة؛ الجهل ألم وفقر. الجهل كارثة لك ولعائلتك– ونعيم للشركات المالية التي تستغل عدم انتباهك!

وسوف يسلط هذا الفصل الضوء الساطع على موضوع الرسوم، حتى

الفصل 4: إنقاذ خطط تقاعدنا

ما لا يريد لك مقدم خطة التقاعد 401 *(K)* أن تعرفه

كانت خطة 401 (k) اختراعًا رائعًا، تم إنشاؤها عام 1984، ومُنح الأشخاص العاديون مثلك ومثلي فرصة لبناء الثروة من خلال تقديم مساهمات معفاة من الضرائب لحساب التقاعد مباشرة من رواتبنا. يا لها من فكرة رائعة! وقد أتيحت لنا هذه الفرصة لامتلاك جزء من الحلم الأمريكي، والاستثمار في مستقبلنا، وتحمل المسئولية الكاملة لتحقيق حريتنا المالية. ويشارك الآن ما يقرب من 90 مليون أمريكي في خطط 401 (k). ولتوضيح الأمر، 75 مليون أمريكي فقط يمتلكون منزلًا. ومع وجود أكثر من 6 تريليونات دولار مستثمرة حاليًّا في خطط 401 (k)، هذه هي الأداة الوحيدة الأكثر أهمية للأمن المالي لسكان الولايات المتحدة.

ولكن هل تعرف ماذا حدث؟ في مكان ما على طول الخط، خرج الحلم عن مساره. فمع توفير تريليونات الدولارات التي يمكن الاستيلاء عليها، ابتكرت الشركات المالية طرقًا لا حصر لها لغمس كل أصابعها، وإبهامها، وقدميها في هذه الكعكة. هذا هو الجانب القبيح لهبة الابتكار لدى أمتنا! والذي يضعنا هذا تحت ضغط هائل لنتعلم كيف نحمي أنفسنا من هؤلاء المحتالين.

وقد لا تصدِّق هذا، ولكن منذ ما يقرب من ثلاثة عقود، لم تكن الشركات التي تقدم خطط (401 k ملزمة بموجب القانون بالكشف عن مقدار الرسوم التي تفرضها على عملائها! وفي عام 2012 فقط أُجبرت الحكومة هذه الشركات أخيرًا على تقديم إفصاحات مفصلة عن المبلغ الذي كانت تستخرجه من مدخراتك. هل هناك أية صناعة أخرى يتسامح فيها العملاء مع أسلوب "ثق بي!" هذا في العمل؟ هل يمكنك تخيل متجر ملابس دون بطاقات أسعار؟ هل يمكنك تخيل حجز إجازة وترك الأمر لشركة الطيران والفندق لتقرير مقدار المبلغ المستنزف من حسابك المصرفي دون إخبارك؟

وغنيٌّ عن القول؛ إن الشركات المالية قاومت إغراء الاستفادة من عدم الإفصاح هذا؛ لأنها تعي أن التعامل مع أموال التقاعد الخاصة بنا أمانة مقدسة. أنا أمزح وحسب! بالطبع استفادت!

والآن بعد أن تغير القانون، هل تعتقد أن المشكلة حُلت؟ كلا! لا يزال نظام خطة التقاعد 401 (k) بأكمله عبارة عن صندوق أسود. وتقدم الشركات المالية اليوم مستندات إفصاح تتكون غالبًا من 30 إلى 50 صفحة، وهي مليئة بلغة لا يمكن فهمها. إليك مفاجأة، مفاجأة: لا يكرس الكثير من الناس عطلات نهاية الأسبوع لقراءة هذه المستندات شديدة التعقيد، وبدلًا من البحث في

الفصل 5: مَنْ يمكنك الوثوق به حقًا؟

كشف الستار عن حيل التجارة

من الصعب إقناع المرء بشيء ما عندما يعتمد راتبه على عدم الاقتناع به.

-"أبتون سنكلير"

عندما أسأل الناس عن أحوالهم، فإن الإجابة الأكثر شيوعًا التي أحصل عليها هي: "مشغول". إننا نعمل جميعًا بشكل أسرع من أي وقت مضى هذه الأيام؛ لذلك ليس من المستغرب أن المزيد والمزيد منا يوظفون مستشارين ماليين لمساعدتنا على اجتياز الرحلة المعقدة إلى الحرية المالية. ومن عام 2010 إلى 2015، تضاعفت النسبة المئوية لسكان الولايات المتحدة الذين يستخدمون المستشارين الماليين. وفي الواقع، يستخدم أكثر من 40% من الأمريكيين الآن مستشارين. وكلما زاد المال لديك، فمن المرجح أن تسعى للحصول على المشورة: 81% من الأشخاص الذين لديهم أكثر من 5 ملايين دولار لديهم مستشار.

لكن كيف تجد مستشارًا تثق به، ومن يستحق ثقتك؟ إنه لأمر مدهش معرفة عدد الأشخاص الذين لا يثقون بالشخص الذي يعطيهم الاستشارة المالية! لقد وجدت دراسة استقصائية أجراها مجلس التخطيط المالي المعتمد للمعايير في عام 2016 أن 60% من المشاركين في الدراسة "يعتقدون أن المستشارين الماليين يعملون لصالح شركاتهم، وليس لصالح المستهلكين". وقد ارتفع هذا الرقم إلى أكثر من 25% منذ 2010 9، ولتوضيح هذا الأمر، لدى الكونجرس حاليًا نسبة معتمدة محزنة تبلغ 20% 10 ولكن 10% فقط من الأمريكيين الذين شملهم الاستطلاع يثقون بالمؤسسات المالية، ومن الصعب التفكير في أية صناعة أخرى يشعر فيها العملاء بالريبة، ربما باستثناء صناعة السيارات المستعملة.

ما الذي يفسر وباء انعدام الثقة هذا؟ حسنًا، ليس من السهل وضع إيمانك وثقتك التامة في صناعة تتصدر الأخبار باستمرار بالكشف عن فضائحها. تحقق من جدول "قاعة العار" الموجود في أسفل، وسترى أن 10 من كبريات الشركات المالية في العالم اضطرَّت إلى دفع 179.5 مليار دولار في التسويات القانونية في السنوات السبع الماضية فقط من 2009 حتى 2015. ومن بينها، أكبر أربعة بنوك أمريكية - بنك أمريكا، وجيه بي مورجان تشيس، وسيتي جروب، وويلز فارجو - أجرت 88 تسوية بقيمة إجمالية 145.84 مليار دولار!

قاعة العار

جدول تسويات الشركات

الشركة	إجمالي التسويات	المبلغ المدفوع (بمليارات الدولارات)
بنك أمريكا	34	77.09 مليار دولار
جيه بي مورجان تشيس	26	40.12 مليار دولار

القسم 2: الدليل الراسخ

الفصل 6: الأساسيات الأربعة

المبادئ الأساسية التي يمكن أن تساعدك في توجيه كل قرار استثماري تتخذه

فلنجعل الأمر بسيطًا، بسيطًا حقًّا.

–"ستيف جوبز"، الشريك المؤسس لشركة أبل

يمكن لأي أحد أن يكون محظوظًا ويفوز باليانصيب، ويمكن لأي شخص اختيار الأسهم الرابحة من وقت لآخر. ولكن إذا كنت ترغب في تحقيق نجاح مالي دائم، فأنت بحاجة إلى ما هو أكثر من مجرد ضربات الحظ العارضة. ما وجدته على مدار ما يقرب من أربعة عقود من دراسة النجاح هو أن أنجح الأشخاص في أي مجال ليسوا محظوظين فقط، بل لديهم مجموعة مختلفة من المعتقدات، ولديهم إستراتيجية مختلفة، ويفعلون الأشياء بشكل مختلف عن أي شخص آخر.

أرى هذا في كل مجال من مجالات الحياة، سواء أكان ذلك من أجل الحفاظ على زواج سعيد وعاطفي لأكثر من نصف قرن، أم فقدان الوزن والحفاظ عليه لعقود، أم بناء مشروع تجاري بمليارات الدولارات.

الأمر الأساسي هو التعرف على هذه الأنماط الناجحة باستمرار وتصميمها، واستخدامها لتوجيه القرارات التي تتخذها في حياتك، وتوفر هذه الأنماط دليلًا لنجاحك.

وعندما شرعت في رحلتي لإيجاد حلول يمكن أن تساعد الناس ماليًّا، درست صفوة الصفوة، وأجريت في النهاية مقابلات مع أكثر من 50 شخصًا من عمالقة الاستثمار. وكنت مصممًا على كسر الشفرة؛ لمعرفة ما يفسر نتائجهم المذهلة، وفوق كل شيء، ظللت أطرح على نفسي سؤالًا واحدًا: ما الأنماط المشتركة بينهم؟

وكما أدركت سريعًا، كان هذا سؤالًا صعبًا إلى حد كبير، وتكمن المشكلة في أن كل هؤلاء المستثمرين اللامعين لديهم أساليب ومناهج مختلفة تمامًا لكسب المال. على سبيل المثال، يعد "بول تيودور جونز" مضارب أسهم يضع رهانات ضخمة بناءً على نظرته إلى الاقتصاد الكلي للعالم. ويقوم "وارن بافيت" باستثمارات طويلة الأجل في الشركات العامة والخاصة التي تمتلك ميزة تنافسية دائمة، ويستهدف "كارل إيكهان" الشركات ذات الأداء الضعيف، ثم يتملق الإدارة (أو يضغط عليها) لتغيير إستراتيجيتها بطرق يمكن أن تفيد المساهمين. ومن الواضح أن هناك العديد من الطرق المختلفة لتحقيق النصر، وكان العثور على قواسم مشتركة تحديًا كبيرًا!

لكن على مدار السنوات السبع الماضية، فعلت ما أحببت فعله دائمًا، وهو

الفصل 7: خُض السوق المتدهورة

كيف تتنقل بين الانهيارات والتصحيحات لتسريع حريتك المالية

لقد تعلمت أن الشجاعة لا تعني انعدام الخوف، بل الانتصار عليه.
وليس الشجاع من لا يشعر بالخوف، بل من ينتصر على ذلك الخوف.

-"نيلسون مانديلا"

الطريق إلى انعدام الخوف

عندما كان عمري 31 عامًا، زرت الطبيب لإجراء الفحص الجسدي السنوي، وهو فحص روتيني كان مطلوبًا بالنسبة لي لتجديد رخصتي في أثناء عملي طيار مروحية. وفي الأيام التالية، ترك الطبيب عدة رسائل يطلب مني الاتصال به. وقد كنت مشغولًا للغاية وليس لدي وقت للتحدث معه. ثم في إحدى الأمسيات، عدت إلى المنزل بعد منتصف الليل، ووجدت ملاحظة ألصقها مساعدي بباب غرفة نومي تقول: "يجب عليك الاتصال بالطبيب. يقول إنها حالة طارئة".

يمكنك أن تتخيل كيف كان مدى قلقي. لقد كنت منضبطًا للغاية بشأن صحتي، ولم أشعر قط بأنني أكثر لياقة مما أنا عليه. إذن ما الذي يمكن أن يكون خطأ؟ يميل العقل إلى الجنون في مثل هذه الأوقات. وبدأت أتساءل: "أنا أسافر كثيرًا؛ لذلك ربما يكون الأمر متعلقًا بالإشعاع الموجود على الطائرات. هل أصبت بالسرطان؟ هل سأموت؟". بالتأكيد لا.

جمعت شتات نفسي، وتمكنت من الحصول على قسط من النوم. لكن عندما استيقظت في صباح اليوم التالي، شعرت بالخوف والرهبة. اتصلت بالطبيب وقال لي: "أنت بحاجة إلى عملية جراحية، لديك ورم في الدماغ".

لقد صُدمت. "ما الذي تتحدث عنه؟ كيف تعرف ذلك؟" قال الطبيب، وهو رجل صريح لا يعرف زخرفة الكلمات، إنه أجرى بعض اختبارات الدم الإضافية لأنه يعتقد أن لديَّ كمية هائلة من هرمون النمو في جسدي. ولم يتطلب الأمر عبقرية لمعرفة ذلك؛ نظرًا لأن طولي يبلغ 205 سنتيمترات تقريبًا، وزدت 25 سنتيمترًا في عام واحد عندما كان عمري 17 عامًا. لكنه كان مقتنعًا أن هذا النمو الهائل كان نتيجة ورم في الغدة النخامية في قاعدة دماغي. وأراد مني أن أدخل على الفور، وأستأصل الورم.

وكان من المقرر أن أسافر إلى جنوب فرنسا في اليوم التالي لإلقاء محاضرة في ندوة بعنوان: "موعد مع المصير". لكن كان من المفترض الآن أن أترك كل شيء وأن أجري جراحة طارئة. هذا هو القدر! تقدمت وألقيت المحاضرة في الندوة على أية حال، ثم سافرت إلى إيطاليا؛ حيث مكثت في قرية صيد جميلة تسمى بورتوفينو. لكن هناك بدأت أشعر بالذعر. شعرت بأنني إنسان مختلف،

القسم 3 :علم نفس الثروة

الفصل 8: إسكات العدو الداخلي

الأخطاء المالية الستة التي يرتكبها المستثمرون، وكيف يمكنك تجنبها

من المحتمل أن تكون مشكلة المستثمر الرئيسية – وحتى أسوأ أعدائه – هو نفسه.

– "بنجامين جراهام"، مؤلف كتاب *The Intelligent Investor* ومستشار "وارن بافيت"

تهانينا! لقد نجحت في ذلك من خلال كتاب القواعد والدليل، وتمتلك الآن المعرفة التي تحتاج إليها لتصبح راسخًا حقًّا.

وقد تعلمت ما تحتاج إلى الانتباه إليه، وتعلمت الحقائق التي يمكن أن تحررك من الخوف من التصحيحات والانهيارات التي لا مفر منها، وأنت مسلَّح تمامًا بالإستراتيجيات الرابحة لأفضل المستثمرين على هذا الكوكب. وقد اكتسبت أيضًا معرفة لا تقدَّر بثمن حول الرسوم، وكيفية العثور على مستشار مالي مؤهل وفعال حقًّا. كل هذا يمنحك ميزة مذهلة، ويعزز بشكل كبير قدرتك على البقاء صافي الذهن حتى في مواجهة عدم اليقين، ولديك طريق مجرَّب إلى الحرية المالية!

لكن عليَّ أن أسأل... ما الذي يمكن أن يفسد هذا؟

سأعطيك تلميحًا: لا شيء خارجيًّا. إنه أنت! **هذا صحيح. إن أكبر تهديد لرفاهيتك المالية هو عقلك.** أنا لا أحاول إهانتك هنا! كل ما في الأمر أن الدماغ البشري مصمم بشكل مثالي لاتخاذ قرارات غبية عندما يتعلق الأمر بالاستثمار. ويمكنك أن تفعل كل شيء بشكل صحيح – الاستثمار في صناديق المؤشرات منخفضة التكلفة، وتقليل الرسوم والضرائب، والتنويع بذكاء. ولكن إذا فشلت في إتقان علم النفس الخاص بك، فقد تصبح في النهاية ضحية لشكل مكلف من التخريب المالي الذاتي.

في الواقع، هذا جزء من نمط أوسع كثيرًا. في كل مجال من مجالات الحياة – سواء أكان ذلك في ممارسة العلاقات الاجتماعية، أو الزواج، أو الأبوة، أو مكان العمل، أو صحتنا، أو لياقتنا البدنية، أو مواردنا المالية، أو أي شيء آخر – نميل إلى أن نكون أسوأ عدو لأنفسنا. والمشكلة هي أن أدمغتنا مصممة لتجنب الألم والبحث عن المتعة. وعلى نحو غريزي، نتوق إلى أي شيء قد يبدو مجزيًا على الفور. وغني عن القول إن هذه ليست دائمًا أفضل وصفة لاتخاذ قرارات ذكية.

في الواقع، إن أدمغتنا ميالة بشكل خاص إلى اتخاذ القرارات السيئة عندما نتعامل مع المال.

وكما سنناقش، هناك مجموعة من التحيزات العقلية – أو النقاط العمياء –

الفصل 9: الثروة الحقيقية

اتخاذ القرار الأكثر أهمية في حياتك

في كل يوم، قل في نفسك عندما تستيقظ: "اليوم أنا محظوظ لكوني على قيد الحياة، ولديَّ حياة بشرية ثمينة، ولن أضيعها".

-"حكيم صيني"

إذا كان هذا الكتاب يساعدك على أن تصبح حرًّا ماديًّا، فسأكون سعيدًا من أجلك. لكن لكي أكون صادقًا، لا أعتقد أن هذا كافٍ؛ لم؟ لأن امتلاك ثروة مالية لا يضمن أنك ستكون ثريًّا كإنسان.

يمكن لأي شخص كسب المال. وكما تعلمت في الفصول السابقة، الأدوات والمبادئ التي تحتاج إليها بسيطة جدًّا حقًّا. على سبيل المثال، إذا استفدت من قوة تركيب الفائدة، وبقيت في السوق على المدى الطويل، ونوعت استثماراتك بذكاء، وحافظت على نفقاتك وضرائبك عند أدنى مستوى ممكن؛ فإن احتمالات حصولك على الحرية المالية ستكون مرتفعة للغاية.

ولكن ماذا لو حققت الحرية المالية وما زلت غير سعيد؟ يحلم الكثير من الناس لعقود بأن يصبحوا أصحاب ملايين أو مليارات، وبعد ذلك، عندما يصلون أخيرًا إلى هدفهم، يقولون: "هل هذا هو ما أريد؟ أهذا كل ما في الأمر؟". وصدقني، إذا حصلت على ما تريد وظللت بائسًا، فقد فشلت حقًّا!

وعندما يحلم الناس بأن يصبحوا أثرياء، فإنهم لا يتخيلون امتلاك ملايين العملات الورقية التي عليها صور أشخاص أموات! ما نريده حقًّا هو المشاعر التي نربطها بالمال، وذلك مثل الشعور بالحرية، أو الأمان، أو الراحة التي نعتقد أن المال سيوفرها لنا، أو السرور الذي ينبع من تشارك ثروتنا. وبعبارة أخرى، إننا نسعى إلى المشاعر، وليس إلى المال نفسه.

وأنا لا أستخف بأهمية المال. إذا استخدمته جيدًا، فهناك طرق لا حصر لها يمكن أن تثري حياتك وحياة من تحبهم. لكن الثروة الحقيقية تشمل ما هو أكثر من مجرد المال. فالثروة الحقيقية عاطفية، ونفسية، وروحية. وإذا كنت حرًّا ماليًّا، لكنك ما زلت تعاني عاطفيًّا، فأي نصر هذا؟

ربما يصدمك هذا باعتباره انحرافًا غريبًا في كتاب عن المال والاستثمار! لكنني سأشعر بالتقصير إذا ألفت كتابًا كاملًا يوضح لك كيفية تحقيق الثروة المالية، وأهملت إطلاعك على سر كيفية تحقيق الثروة العاطفية. ولحسن الحظ، ليس عليك الاختيار بينهما! وكما ستكتشف في هذا الفصل، من الممكن أن تكون ثريًّا ماليًّا وعاطفيًّا على حد سواء، وهذه يا صديقي هي الجائزة الكبرى!

في رأيي، هذا الفصل الذي تقوم بقراءته هو بلا شك أهم فصل في هذا

كرييتف بلاننج

كرييتف بلاننج، شركة رائدة معترف بها وطنيًّا في مجتمع إدارة الثروات تركز على تزويد العملاء بخطط استثمارية مخصصة وخدمات إدارة ثروات شاملة. إن التزامنا الشديد بالاستقلالية يعني أنك تحصل على استشارة غير متحيزة، وليس ترويجًا. ولا توجد رسوم خفية، أو عمولات، أو صناديق استثمار مملوكة لنا لتؤثر في رؤيتنا أو تحدث تضارب في المصالح. ونحن نركز بشكل فريد على تقديم الاستشارات والحلول التي تدعم مصلحتك.

وفيما يلي بعض الجوائز التي حصلنا عليها على مر السنين:

- الشركة الأولى في إدارة الثروات في الولايات المتحدة (شبكة قنوات سي إن بي سي، 2015، 2014).
- المستشار المستقل الأول في أمريكا (صحيفة بارونز، 2015، 2014، 2013).
- مستشار الاستثمار الأول في الولايات المتحدة للنمو لمدة عشر سنوات (مجلة فوربس، 2016).

نحن ندير حاليًّا 22 مليار دولار، ويزداد عملاؤنا في الولايات الأمريكية. وموقعنا الإلكتروني هو **www.getasecondopinion.com**

شكر وتقدير

عندما أعود بذاكرتي إلى ما يقرب من 40 عامًا من هذه الرسالة، أرى وجوه العديد من البشر الرائعين. باختصار هنا، أود أن أعرب عن امتناني العميق لمن أثروا في هذا المشروع بالذات.

أولًا، أشكر عائلتي بالطبع. بدأ هذا الكتاب وانتهى مع بوني بيرل- زوجتي الحكيمة. أنا أحبكِ. وأشكر الله على نعمة زواجنا الذي كلل حبنا وحياتنا. وأشكر عائلتي بأكملها وجميع أفراد عائلتنا الممتدة، أحبكم.

وأتقدم بالشكر إلى صديقي بيتر مالوك، أنا ممتن إلى الأبد لتلك المحادثة المصيرية التي أجريتها معي في لوس أنجلوس. لم أجد إنسانًا أكثر ذكاءً، وصدقًا، وإخلاصًا منك كشريك تجاري. شكرًا لك.

وأنا ممتن لجوش، شكرًا على الذهاب معي في هذه الرحلة مرة أخرى. خلال الإبداع والضحك، لقد أحببت كل لحظة من وقتنا معًا، وأنا فخور جدًّا بعملنا. وأشكر أجاي جوبتا، وفريق عمل كريبيتف بلاننج كله. وأشكر توم زجاينر، لك خالص امتناني.

وأشكر فريقي الأساسي في مؤسسة روبنز ريسيرش إنترناشونال – سام، ويوجش، وسكوتي، وشاري، وبروك، وريتش، وجاي، وكاتي، وجاستن، وجميع الموظفين التنفيذيين المخلصين بشدة والمتحفزين للرسالة – أشكر الله عليكم كل يوم. وشكرًا لكواكو، وبريتاني، ومايكل. لم يكن بوسعي إخراج هذا الكتاب من دون ذراعي اليمنى ماري بوكيت وفريقي الإبداعي الحاذق، خاصة ديان أدكوك. أنا أحبكن؛ شكرًا لكن سيداتي.

وأتقدم بالشكر لجينيفر كونيلي، وجان ميلر، ولاري هيوز، شكرًا لكم. ولجميع الموظفين في سان دييجو إتش كيو، وجميع شركائنا الذين يشكلون شركات توني روبنز، نشكركم على كل ما تسهمون به في سعينا لتحقيق إنجازات عظيمة في كل مجال من مجالات الحياة.

لقد تشكلت حياتي بقوة من خلال صداقات عميقة مع أربعة رجال لامعين. أشكر قدواتي بيتر جوبر، ومارك بينيوف، وبول تيودور جونز، وستيف وين، شكرًا لكم على حبكم وكونكم بشرًا أذكياء، ومبدعين، ورائعين. كانت صداقتكم هدية لي. وكل يوم أقضيه معكم يعد يومًا آخر تلهمونني فيه أن أرتقي بلعبتي إلى مستوى أعلى.

من خلال الأحداث والندوات في جميع أنحاء العالم، تتاح لي الفرصة لمقابلة مئات الآلاف من الأشخاص الرائعين كل عام ممن يؤثرون في حياتي بعمق. لكن هذا الكتاب، في جوهره، وكذلك سلفه المال: إتقان اللعبة تشكَّل على نحو

شركات توني روبنز

"توني روبنز" رائد أعمال، ومستثمر عالمي، ومتصدر قائمة نيويورك تايمز لمؤلفي الكتب الأعلى مبيعًا، وناشط في الأعمال الخيرية، ومالك لفريق رياضي، والمحلل الإستراتيجي الأول في الحياة والأعمال في العالم.

قائد، ومعلم، وواضع إستراتيجيات للحياة والأعمال

على مدار العقود الأربعة الماضية، استمتع أكثر من 50 مليون شخص من أكثر من 100 دولة بالمودة، والفكاهة، والقوة التحويلية لكتبه ودوراته التدريبية الصوتية والمرئية، وأكثر من 4 ملايين شخص حضروا أحداثه الحية.

وقد درَّب قادة العالم ورؤساء الدول، بمن فيهم "بيل كلينتون"، و"ميخائيل جورباتشوف، والأميرة "ديانا". كما ساعد في تطوير الفرق الرياضية الكبرى، بما في ذلك ثلاثة فرق حائزة على لقب الدوري الأمريكي للمحترفين، بالإضافة إلى لاعبين متميزين مثل "سيرينا ويليامز" و"أندريه أجاسي"، والممثلون والفنانون الحائزون على جوائز، بما في ذلك "ليوناردو دي كابريو"، و"هيو جاكمان"، و"أنتوني هوبكنز"، و"بيتبول" يدعونه أيضًا لتدريبهم.

وقد درَّب بعضًا من أنجح الرواد ورجال الأعمال المليارديرات في العالم، بمن في ذلك "مارك بينيوف"، الرئيس التنفيذي ومؤسس موقع Salesforce.com ، و"بيتر جوبر"، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعةماندالاي إنترتينمنت، ومالك جولدن ستايت ووريورز ولوس أنجلوس دودجرز، والملياردير "ستيف وين"، رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي لمنتجعات وكازينوهات وين ريزورتز آند كازينوز.

ريادة الأعمال والاستثمار

"روبنز" مؤسس، أو شريك في 31 شركة، ويدير 12 منها في سبع صناعات مختلفة، بمبيعات سنوية مجمعة تزيد على 5 مليارات دولار. وشركاته متنوعة مثل منتجع جزيرة فيجي من فئة الخمس نجوم (نامالي ريزورت آند سبا) وشركة الواقع الافتراضي التي هي الشريك الحصري لحفلات إن بي أيه وليف نيشن (نيكست في آر)، وهو أيضًا شريك في ملكية العديد من الفرق الرياضية، مثل نادي لوس أنجلوس لكرة القدم (إل أيه إف سي) وتيم ليكويد- المنظمة الرائدة في العالم في قطاع الرياضات الإلكترونية المتنامي.

الأعمال الخيرية

لطالما كان "توني" فاعل خير غير عادي لم ينسَ قط جذوره، على وجه

أعمال أخرى ألفها «توني روبنز»

الكتب

MONEY Master the Game: 7 Simple Steps to Financial Freedom

Awaken the Giant Within

Unlimited Power

البرامج الصوتية

برنامج *The Ultimate Edge*: نحن جميعًا نريد تحقيق رؤيتنا لحياة غير عادية، ولكن معظمنا ببساطة لا يعرف كيف، أو من أين، نبدأ. ويفتقر الكثيرون إلى الإستراتيجيات، والأدوات، والقوة الداخلية لإجراء تغيير دائم، وقد تكون لديهم معتقدات وعقبات محدودة تعوقهم. ويساعدك هذا البرنامج الصوتي في اكتشاف القوة بداخلك لكسر الحواجز وتحقيق نتائج هائلة. وفي هذا البرنامج الصوتي القوي المكون من 3 أجزاء، يرشدك "توني روبنز" شخصيًّا إلى التواصل مع ما تريده بشدة حقًّا، وإلى كيفية البدء في تحقيقه. وتتسم حياة "توني" ومسيرته المهنية بشغفه بإحداث التغيير والتأثير على الإجراءات الهائلة في حياة الناس. وهذا البرنامج متوافر الآن على App Store و Google Marketplace.

الأفلام الوثائقية

اطلع على الفيلم الوثائقي على نتفليكس *Tony Robbins: I Am Not Your Guru*.

لمعرفة المزيد عن "توني روبنز"، زر الموقع الإلكتروني www.TonyRobbins.com.

الملحق

قائمة المراجعة الخاصة بك للنجاح: تقوية مملكتك – كيفية حماية أصولك، وبناء تراثك، والتأمين ضد المجهول

تكمن المتعة في الدفاع.

– "صن تزو"، كتاب فن الحرب

تهانينا على خوض هذه الرحلة معنا، وأتمنى أن تشعر بمزيد من التهيؤ، والمعرفة، والاستعداد الكامل لتحقيق الحرية المالية بعد قراءة هذا الكتاب. وكما تعلم الآن، الرسوخ ليس مجرد عنوان، بل هو أسلوب حياة يمكن أن يتغلغل في كل جانب من جوانب حياتك. وفي النهاية، إنه يعني الحرية وراحة البال.

ومع ذلك، فإن الحقيقة هي أنه لا أحد منا لديه سيطرة مطلقة على المستقبل. هناك مجموعة متنوعة من الأشياء المجهولة التي يمكن أن تظهر لمنعك من الاستمتاع بالثروة ذاتها التي عملت بجد لبنائها:

- ماذا لو لم تعد قادرًا على العمل بسبب مرض أو إعاقة غير متوقعة؟
- ماذا لو رفعت ضدك دعوى قضائية؛ ما يعرض كل أموالك التي كسبتها بشق الأنفس للخطر؟
- ماذا سيحدث لأموالك إذا واجهت الواقع القاسي للطلاق؟
- ماذا سيحدث لثروتك وإرثك عندما تموت حتمًا؟[19]

هل تذكر أننا قلنا إن الخاسرين يستجيبون للأحداث أما القادة فيتوقعونها؟ يمكن أن يكون التوقع هو القوة المطلقة. وهذه الصفحات الأخيرة تدور حول التوقع، كل من الأشياء التي تعرف أنها ستحدث والأشياء التي تدعو الله ألا تحدث. أعلم، أعلم، ليس من أكثر الأشياء متعة أن تجلس وتخطط للأحداث غير المتوقعة، أو وفاة الشخص في نهاية المطاف. ومع ذلك، سيكون هناك ارتياح وراحة بال هائلين بمجرد أن تكدس ثروتك وتحميها. ولا يوجد شيء مثل الشعور الراسخ بمعرفة أنك أنت ومن تحبهم لن تقلقوا أبدًا بشأن أية أحداث خارجية تزعج جودة حياتكم.

هل تذكر شعار "راي داليو" عن توقع المفاجآت؟ يسمح لك هذا القسم بفعل ذلك بالضبط. وللأسباب نفسها التي تجعلك تنوع محفظتك، تتيح لك العناصر الموجودة في قائمة المراجعة هذه الاستعداد لكل تلك الأشياء المجهولة التي قد تكون كامنة في الزاوية، وبالإضافة إلى ذلك، سوف تكتشف المزيد من الطرق لتوفير الضرائب!

فكِّر في إدارة الثروة الحقيقية على أنها بناء مملكتك المالية الشخصية. تقع

الغلاف الخلفي

اقتصاد وإدارة أعمال



يأتي إليك هذا الدليل من الرجل الذي قدم إليك أحد كتب الاستثمار الأكثر مبيعًا في هذا العقد، لمساعدة ملايين الأشخاص على تحقيق الحرية المالية.

بعد إجراء مقابلات مع خمسين من أعظم العقول المالية في العالم، وتأليف أفضل كتاب مبيعًا في قائمة نيويورك تايمز، *المال: إتقان اللعبة*، يعود توني روبينز بدليل تدريجي، ليأخذك في رحلة لتحويل حياتك المالية وتوجيهك وأنت في طريقك إلى الحرية المالية. وبغض النظر عن راتبك، أو مرحلة حياتك، أو وقت بدايتك، سيوفر هذا الكتاب الأدوات التي تساعدك على تحقيق أهدافك المالية بسرعة أكبر مما كنت تعتقد أنه ممكن.

إن روبينز، الذي درب أكثر من خمسين مليون شخص من 100 دولة، واضع إستراتيجيات الحياة والأعمال الأول في العالم. وفي هذا الكتاب، يتعاون مع بيتر مالوك، الرجل الوحيد في التاريخ الذي حصل على المرتبة الأولى كمستشار مالي في الولايات المتحدة لمدة ثلاث سنوات متتالية من مجلة بارونز. ويكشف المؤلفان معًا كيف تصبح راسخًا ـ شخصًا لا يستطيع فقط الحفاظ على راحة البال الحقيقية في عالم من عدم اليقين الهائل، والتقلب الاقتصادي، والتغيير غير المسبوق، ولكن يمكنه الاستفادة من الخوف الذي يشل حركة الكثيرين.

في هذه الصفحات، ومن خلال لغة واضحة وقصص ملهمة، سوف تكتشف...

- كيفية وضع خطة بسيطة وقابلة للتنفيذ من شأنها توفير الحرية المالية الحقيقية لك.
- كيف يمكن لبضع خطوات بسيطة أن تضيف عقدًا أو أكثر من دخل التقاعد الإضافي من خلال اكتشاف ما لا يريد مقدم خدمة خطة التقاعد 401 (K) أن تعرفه.
- إستراتيجيات من كبار المستثمرين في العالم حول كيفية حماية نفسك وعائلتك وتحقيق أقصى قدر من الأرباح من الحوادث والتصحيحات التي لا مفر منها في المستقبل.
- أسرع طريقة لإعادة الأموال إلى جيبك: كشف الرسوم المخفية ونصف الحقائق في وول ستريت- كيف تجعلك أكبر الشركات تدفع مبالغ زائدة مقابل أدائها الضعيف.
- المبادئ الأربعة الأساسية التي تستخدمها معظم العقول المالية الكبرى في العالم بحيث يمكنك تحقيق أقصى استفادة من الجوانب الإيجابية وتقليل الجوانب السلبية.
- إتقان عقلية الثروة الحقيقية وتجربة الرضا الذي تستحقه اليوم.

"روبينز أفضل وسيط اقتصادي عملت معه على الإطلاق. إن رسالته ـ المتمثلة في جلب رؤى من أعظم العقول المالية في العالم إلى المستثمر العادي ـ ملهمة للغاية".

- آلان جرينسبان،

– الرئيس السابق لمجلس الاحتياطي الاتحادي طوال حكم أربعة رؤساء



ISBN 628-1072-12-095-5
6 281072 120955
282207825



الغلاف الأمامي

